



Jurgen Buurman: 'De klant verwacht nu ook dat we op topniveau presteren. En dat moeten we blijven waarmaken.'

FOTO'S: RONALD HISSINK

Jurgen Buurman Worstmaker-Traiteur van het Jaar 2014

Titel voor belangrijk deel verdienste van team

Hij was al wel gewend om prijzen te winnen, maar dit is toch wel een hele mooie. Jurgen Buurman is Worstmaker-Traiteur van het Jaar 2014. Twello en omgeving begint te beseffen dat er écht een topslager aan de Stationsstraat huist. En hij verkoopt óók vis.

DOOR **EDWIN RENSEN** - Aandacht in De Coen & Sander Show, een reportage op TV Gelderland én een artikel in De Stentor hebben ervoor gezorgd dat veel klanten de waarde van de in januari gewonnen prijs goed inschatten. Jurgen Buurman won al wel prijzen op de Slavakto en VAS met zijn producten, maar uit de overwinning in de verkiezing Worstmaker-Traiteur van het Jaar blijkt dat het totaalplaatje klopt.

Bij Buurman en andere collega-gildeslagers zijn tweemaal onaangekondigd producten opgehaald uit de winkel ter beoordeling. Het gaat om worst, vleeswaren, streekproducten en traiteur-

producten. De norm bij de eindbeoordeling was de vraag of de klant terugkomt voor het aanbod. De waardering van de producten is voor 60 procent bepaald door de smaak, geur, mondgevoel en voedselveiligheid en voor 40 procent door de structuur, samenstelling, vorm en kleur. In Twello was het allemaal pico bello in orde.

Jurgen Buurman: 'Dat het goed zat, verbaast me niet heel erg. De laatste twee jaar is het klantenaandeel bij ons gestegen, ondanks de crisis. We hebben dus meer klanten in de zaak gehad, maar gemiddeld besteedden ze wel iets minder. Voorheen werd makkelijker gezegd 'Doe dit of dat er

maar bij.' Dat is wel minder geworden.'

De prijs heeft wel wat teweeggebracht in de omgeving. 'Uit Apeldoorn en Ede kwamen geïnteresseerden speciaal een kijkje nemen', zegt Jurgen Buurman. 'We hebben de afgelopen weken bloemen en taarten ontvangen van klanten en collega's. Ik heb deze keer veel uitleg gegeven over de toekenning van de prijs, het hele verhaal vaak verteld en de klanten op het hart gedrukt dat ik de prijs mede dankzij hen heb gewonnen. Maar het is nu zaak niet te blijven hangen in de roes, maar terug op aarde te keren en scherp te blijven. Misschien nog wel scherper dan voorheen. De

verwachtingen zijn immers hoog. De klant verwacht nu ook dat we op topniveau presteren. En dat moeten we blijven waarmaken.'

Wilma

De titel Worstmaker-Traiteur van het Jaar 2014 is volgens hem voor een belangrijk deel te danken aan zijn personeel. 'We hebben kanjers van verkoopsters die in de winkel altijd voor een leuke sfeer zorgen. Er valt altijd wat te proeven, er is oprechte interesse in het wel en wee van de klant en er is genoeg tijd voor een dolletje.' Belangrijke pijlers onder het bedrijf zijn chef-slager Marc Greveling, chef worstmaker Erwin Maassen van den Brink en de verkoopsters, onder wie Wilma. 'De Jovinks hebben tante Rikie, wij hebben Wilma. Ze is een begrip in de zaak en durft mij ook tegengas te geven. Daar heb ik wat aan, het brengt ons verder. Ik ben namelijk niet snel tevreden en wil altijd vooruit', meldt Buurman.

Hoewel hij dit vooraf niet verwacht had, helpt ook social media hem vooruit in zijn bedrijfsvoering. 'Zelf was ik niet heel erg geïnteresseerd in alles wat met computers te maken heeft, maar daar is verandering in gekomen. Een maand geleden plaatste een van de dames een salade op Facebook. Iedere 100e like kreeg een saladeschotel. Tot mijn verbazing zijn bericht en foto onder 23.000 personen verspreid en vinden 1644 mensen het bericht 'leuk'. Dat is toch een heel goedkope manier van reclame maken en het werkt goed. Op dit moment denk ik dat ik mensen niet met aanbiedingen moet lastigvallen op Facebook, maar vooral met leuke dingen. We moeten er voor waken dat het niet overkomt als stalken. Gedoseerd gebruikmaken van social media dus, zodat het niet begint te irriteren.'

Enthousiaste klanten

Gildeslager Jurgen Buurman koos in 2011 voor uitbreiding van het assortiment met vis en daarom ook voor een nieuwe naam van het goed lopende bedrijf: Buurman Vleesch en Vis. Klanten zijn enthousiast over het bijzondere concept, maar moesten aanvankelijk wat wennen aan visverkoop bij de slager. Buurman wilde echter niet van vlees alleen afhankelijk zijn en speelt in op een product 'dat de wind mee heeft'. Maar niet op zondag, dan worden er geen producten verkocht bij de slager in Twello. 'Het lijkt er op dat we elkaar gek maken. We kunnen wel op zondag open gaan, maar dan heb je het als ondernemer de dagen er omheen slecht. Dat geldt óók voor de supermarkten. Zolang er in het dorp nog geen zondagopenstelling is, moet je het zo laten.'

In de beoordeling door het Worstmakersgilde heeft de visverkoop geen enkele rol gespeeld. De uitslag is tot stand gekomen door een beoordeling van traiteur- en worstmakerijproducten, vleeswaren, TNO-keuringen en de kwaliteit van een streekproduct.

Chef-slager Marc Greveling heeft de laatste jaren meer klanten in de zaak kunnen begroeten, maar gemiddeld besteedden ze wel iets minder als gevolg van de crisis.



Erwin Maassen van den Brink heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan het winnen van de prijs.



Een unieke combinatie, zowel verkoop van vis (linker gedeelte) als vlees.



Buurman biedt klanten de gelegenheid buffetten samen te stellen.



'Het is nu zaak niet te blijven hangen in de roes, maar terug op aarde te keren en scherp te blijven. Misschien nog wel scherper dan voorheen'